

Para el caso descrito a continuación, elabore un análisis de las transacciones y formule una especificación de requisitos funcionales y de información, tal como se establece en los siguientes numerales:

1. Análisis de transacciones de la situación descrita:
 - Diagrama de contexto (valor 0,5)
 - Tabla de transacciones (valor 0,5)
2. Definición de procesos:
 - Diagrama de procesos (no incluir la tabla) (valor 0,7)
 - Identificación y enumeración de los procesos. (valor 0,3)
3. Definición de los objetivos del nuevo sistema de información automatizado. (valor 0.5)
4. Diagrama de actividades para **una** de las transacciones identificadas en el punto 1. (valor 1.0)
5. Especificación detallada de requisitos **que se derivan** del diagrama de actividades realizado en el paso anterior, incluir:
 - El diagrama de Use - Case (valor 0,4)
 - Especificación de los requisitos de información (valor 0,4)
 - Especificación detallada de los requisitos funcionales (valor 0,7)

RF <ID>	Nombre descriptivo	
Objetivos Asociados		
Descripción	Texto descriptivo del requerimiento.	
Precondición		
Secuencia Normal	Paso	Acción
	P1	
	P2	
	
Postcondición		
Excepciones	Paso	Acción
	P1	
	P2	
	

CASO: COMPAÑÍA FABRICANTE DE PRODUCTOS DE CUERO

La compañía “Productos de Cuero” es una empresa importante que fabrica y distribuye artículos de cuero de alta calidad. La línea de productos comprende desde billeteras hasta sillas de montar.

La compañía acepta pedidos de casi cualquier artículo de cuero, que se fabrica a gusto del cliente. Esto es posible gracias a la gestión por subcontrato de talabarteros especializados externos a la Compañía (out-sourcing), que realizan cada trabajo de principio a fin, es decir, toda la producción se gestiona por fuera de la compañía con la colaboración de terceros. Actualmente, la compañía emplea casi 150 talabarteros y ha venido creciendo a la tasa de 20% en los últimos tres años. Sin embargo, la gerencia no prevé esta tasa de crecimiento para el futuro, sino que espera más bien una tasa constante de crecimiento de 5% en los próximos diez años.

La Compañía vende en todo el mundo una línea patentada de artículos de cuero; pero estos artículos representan únicamente 50% de las ventas. Los productos restantes se elaboran sobre pedido especial. Cuando se recibe un nuevo pedido de un cliente, el asesor de ventas asignado evalúa si corresponde a un producto estándar, disponible en inventario, o corresponde a un pedido especial. Para el caso de pedidos estándar, el asesor de ventas consulta la disponibilidad en inventario, y procede a elaborar la factura de venta de los artículos en existencia, especificando cantidad y precio de venta. La factura es enviada a contabilidad para su registro en cuentas por cobrar y su posterior cobro. Igualmente, se envía una copia al área de despacho, quienes se encargan del embarque, actualización del inventario y despacho del pedido al cliente; una copia de la factura es remitida al cliente con el despacho de su pedido.

Cuando se trata de un pedido especial, el asesor de ventas debe verificar que todas las especificaciones del producto, así como la fecha de entrega esperada, han sido enviadas por el cliente. Una vez verificado el pedido por el área de ventas, es enviado al Coordinador de producción, quien verifica la ocupación de los talabarteros y preselecciona al menos tres talabarteros de la lista con los que se tiene contrato, y que tengan tiempo disponible para atender el pedido. Luego de realizar la selección, el Coordinador procede a enviar a cada uno de los talabarteros seleccionados la especificación detallada del pedido especial. Los talabarteros pueden aceptar la orden completa de producción o una parte de ella, igualmente, pueden informar que no disponen de tiempo. Una vez que las respuestas han sido recibidas, el Coordinador de producción evalúa las condiciones y la fecha de entrega propuesta por cada talabartero para seleccionar el o los talabarteros que tendrán a su cargo la producción. Tomada la decisión se comunica por escrito a los talabarteros, mediante orden de producción, y a contabilidad para su registro en cuentas por pagar. Esta parte del negocio es la que ha

tenido mayor crecimiento en los últimos años. Durante los 12 meses anteriores, hubo un promedio de 600 pedidos en proceso en un momento cualquiera.

Cuando los talabarteros terminan su trabajo deben entregarlo al área de despacho junto con una copia de la orden de producción. El jefe del área de despacho es el encargado de revisar la calidad y la cantidad de las piezas entregadas y de aceptar o rechazar los productos que no cumplen con los estándares de calidad acordados. Una vez los productos han sido aceptados, el jefe del área elabora la factura para el cliente y ordena el despacho de los productos terminados, junto con la factura. Una copia de la factura y una copia de la orden de producción aceptada, son enviadas a contabilidad para su procesamiento y actualización de cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

En la última semana del mes, el área de contabilidad realiza la liquidación de pago a cada talabartero, de acuerdo con la información registrada en cuentas por pagar. Durante esta semana se elabora también una notificación de cobro a todos los clientes que realizaron algún pedido, y que por lo tanto, tienen una cuenta por pagar; igualmente, se elabora un listado de cartera con las cuentas por cobrar a los clientes. Este listado es enviado al jefe de ventas, quien debe comunicarse con los clientes que tienen cuentas vencidas de más de sesenta días.

En los últimos meses la Compañía ha tenido muchos problemas para cumplir consistentemente con las fechas de entrega prometidas. Es bastante frecuente que los talabarteros no cumplan con los tiempos de entrega o se olviden de informar que han terminado un trabajo. Además, la gerencia no ha podido llevar un control satisfactorio para asegurarse que los pedidos se atienden por orden de prioridad.

La Compañía está interesada en desarrollar un sistema automatizado para controlar la venta, producción de pedidos, seguimiento a talabarteros, gestión de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, que beneficie a la gerencia y a los clientes de la compañía.